XING TalentService

Eine Erfolgsgeschichte der Mercoline GmbH



Mit dem neuen XING TalentService übernimmt XING für Unternehmen die aktive Suche und Vorqualifizierung von Kandidaten. Matthias Hüttner, Personalreferent der Mercoline GmbH, zeigt sich von der Zusammenarbeit mit dem XING TalentService begeistert:

Name: Mercoline GmbH
Branche: Beratung
Mitarbeiter: 51 - 200

Profile im Internet

- www.mercoline.de
- www.xing.com/companies/mercolinegmbh
- www.kununu.com/de/mercoline2

Gesprächspartner:
Matthias Hüttner
Personalreferent

„Die Mercoline GmbH arbeitet bereits seit Jahren erfolgreich mit XING E-Recruiting im Bereich der Stellenanzeigen und des Employer Brandings auf den Plattformen XING und kununu zusammen. Basierend auf der guten Erfahrung ist es uns nicht schwergefallen, uns für den XING TalentService zu entscheiden und zu sagen:

‚Ja, diesen neuen Weg mit XING gehen wir!'

Aber warum, wo es doch so viele Headhunter gibt?
Der XING TalentService ist anders. Das Expertenteam setzt sich bereits im Vorfeld intensiv mit dem Kunden auseinander und hinterfragt sehr viel. Es ist spürbar wichtig, so viel wie möglich

a) über das Unternehmen,
b) über den suchenden Bereich und
c) über das Team zu erfahren.

Vor allem das Briefing-Gespräch ist in dieser Form einzigartig.

Je mehr Zeit sich die Vertreter des suchenden Unternehmens für das Briefing-Gespräch nehmen, umso schneller und treffsicherer ist die Vorstellung von potenziellen, wirklich wechselwilligen Kandidaten. Kandidaten, denen das suchende Unternehmen vorgestellt wurde und über welches sie sich im Vorfeld informieren konnten. Bauchgefühlsmäßig würde ich sagen: Nach einer Woche werden die ersten qualifizierten Profile vorgestellt.

Für die Mercoline GmbH liegt die Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem XING TalentService aktuell sehr im Fokus. Unsere Gründe dafür:

- **Genauigkeit** bei der Auswahl der Kandidaten gepaart mit Schnelligkeit
- Sehr gute **Erreichbarkeit** der Gesprächspartner bei XING
- Sehr hohe **Verbindlichkeit**
- **Ehrlichkeit:** Es werden nur Aufträge angenommen, die aufgrund einer Selbsteinschätzung zum Erfolg des Kunden führen – ‚Ja' heißt: Ja; ‚Nein' heißt: Nicht realisierbar
- Das **Preis-Leistungs-Verhältnis**

Aber eine Anmerkung muss auch sein: Der Kunde muss schnell sein bei der Reaktion auf vorgestellte Kandidaten. Eine Woche liegen lassen ist ein No-Go, denn diese Kandidaten haben ihr Interesse an dem suchenden Unternehmen bereits bekundet.

Qualität ist, wenn der Kunde zurückkommt.
Mercoline ist zurückgekommen und wird auch bald wieder durchrufen."

